

UNSER TIPP HEUTE: EXPOSÉ

Auch oder gerade als Privat-Verkäufer ist ein kleines aber feines Exposé essentiell. Hier findet der Interessent alle wichtigen Informationen auf einen Blick. Ihr Exposé können Sie ausdrucken und vorab zusenden. Oder sie wandeln Ihr Exposé in ein "PDF" um – eine Datei, die jeder lesen kann und die Sie Ihren Interessenten per eMail zuschicken können. Ein gutes Exposé verstärkt nach dem Besichtigungstermin die positiven Gefühle. Außerdem wird es vom Interessenten oft Freunden und Bekannten gezeigt – und die sind sehr kritisch und manchmal sogar Kaufverhinderer. Außerdem hilft das gute Exposé Ihrem Käufer bei den Finanzierungsgesprächen mit Banken.



Susanne Grändorf, Geschäftsführung

WIR LADEN SIE EIN!

Es ist ganz einfach, eine Immobilie zu verkaufen. Sie haben das Objekt, der andere das Geld. Ein Notar macht den Vertrag. Fertig. Es gibt nur ein paar Dinge, die zu tun sind. Ein paar mehr Dinge.

Eines dieser wichtigen Dinge heißt: emotionales Marketing. Ihren zukünftigen Käufer mit gezielten Maßnahmen anzusprechen und zu finden.

Denn der Kauf einer Wohnung oder eines Hauses ist mehr als nur Größe und Preis. Letztendlich ist es eine Herzensangelegenheit.

Wir möchten Sie herzlich einladen, mit uns das sensible Thema Immobilien-Verkauf zu besprechen. Jeden Mittwoch bieten wir interessierten Eigentümern in unserem Büro in der Alexanderstraße dazu die Gelegenheit.

Die Themen unter anderem: Sie denken über den Verkauf Ihrer Immobilie nach? Sie wünschen eine Markt- und Wettbewerbsanalyse für Ihre Immobilie? Sie möchten wissen, welchen Preis Ihre Immobilie zurzeit erzielen kann? Sie brauchen Ideen zur geschickten Vermarktung und Inszenierung?

Wir sehen uns! Jeden Mittwoch von 16-18 Uhr. Andere Termine sind nach Absprache selbstverständlich möglich.





WIR SAGEN DANKESCHÖN: DENN SIE SIND UNSERE BESTE REFERENZ

"Danke für den Verkauf meiner Doppelhaushälfte. Ich fühlte mich bei Ihnen gut aufgehoben.

Die Betreuung war durch Ihre große Kompetenz sehr gut. Wenn ich in Richtung "Immobilie" wieder ein Anliegen haben sollte, werde ich mich vertrauensvoll wieder an Sie wenden."

Anna Metwalli, Verkäuferin einer Doppelhaushälfte am Vahlenhorst